

SATELITEDIRECT DEL ECUADOR CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA **AÑO 2012**

SEÑORES
MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
SATELITEDIRECT DEL ECUADOR CIA. LTDA.

De mi consideración:

Nuevamente me es grato dirigirme a ustedes con el fin de presentar un resumen de las actividades realizadas durante el año 2012 de la empresa Satelitedirect del Ecuador Cía. Ltda.

Siendo este el cuarto año de operaciones de la empresa, tengo el agrado de comunicar que hemos experimentado un crecimiento muy interesante. Las siguientes son pruebas de ello:

1. A finales del año 2011 contábamos con 14 personas que trabajaban en relación de dependencia. A finales del año 2012, la empresa tiene cerca de 90 empleados.
2. Alcanzamos nuestro objetivo de tener presencia en la provincia de Pichincha, por lo cual en Enero ya arrancamos la operación en la ciudad de Quito. Este importante hecho, nos ha ayudado a reforzar los procesos de consolidación dentro de nuestro socio estratégico, la empresa Directv Ecuador C. Ltda.
3. Como resultado del punto 2, al cierre del año 2011 teníamos 3 puntos de venta: 2 locales (1 en Guayaquil, 1 en Salinas) y 1 isla en Guayaquil. Al cierre del año 2012 contamos con 13 puntos de venta: 5 locales (2 en Quito, 2 en Guayaquil, y 1 en Salinas), y 8 islas y stands colocados en centros comerciales y en lugares estratégicos para la captación de clientes.



4. Estamos en un proceso de negociación con Automotores Vallejo Araujo para obtener un servicio de renting de vehículos para mejorar nuestra exposición y acercamiento al mercado potencial de clientes. El propósito es iniciar con 3 vehículos, uno para cada ciudad principal en las provincias en donde tenemos presencia, y a mediados del año próximo, dependiendo de los resultados, ver la posibilidad de incorporar 2 vehículos más, uno para Quito y uno para Guayaquil.

5. Siguiendo la misma lógica de los vehículos que se utilizarían para exposición en el área comercial, deberíamos enfocarnos en una propuesta similar para el área técnica, de tal manera que nuestros técnicos instaladores certificados no tengan que utilizar sus vehículos personales, sino que la empresa les provea con esta herramienta de trabajo.

6. Directv nos apoyó mucho en el tema de capacitaciones y certificaciones, tanto con el personal comercial, como con el personal técnico. Se nos ha capacitado a mandos medios y mandos altos con la figura de Multiplicadores, esto supone que podamos replicar la metodología de aprendizaje y la información necesaria al personal de la empresa brindándoles así las mejores herramientas para realizar su trabajo diario. Estas capacitaciones fueron muy enriquecedoras para nuestra empresa y nos permite reforzar continuamente los conocimientos adquiridos.

7. Si bien es cierto en el año 2012 el personal comercial se ha mantenido como un grupo vulnerable, las capacitaciones y certificaciones mencionadas en el punto anterior, nos han ayudado también para que los asesores comerciales contratados, tomen la oportunidad laboral con más seriedad y nos vean a los distribuidores como empresas más sólidas y como empleadores más estables.

8. Lamentablemente, en el año 2012 tampoco se pudo finalizar la elaboración del Reglamento Interno de Seguridad, siendo esta una prioridad para el año 2013.

9. Se prevé contratar un abogado laboral bajo la figura de prestación de servicios profesionales para que nos asesore en todos los temas laborales así como en la revisión del Reglamento Interno actual, pues debido al rápido crecimiento que la empresa experimentó, hay



cambios muy importantes que realizar en este documento básico que establece las políticas y procedimientos de trabajo.

10. El año 2013 nos enfocaremos también en la preparación de un manual de funciones de cada una de las posiciones dentro de la empresa para tener un referente y un soporte para el personal tanto antiguo como nuevo.

11. En relación a la parte contable, finalmente se concretó el hecho de que la Contadora de la empresa nos visite al menos 3 veces a la semana, para así poder llevar un mejor control de los procesos contables y más que todo actualizados. Esto nos ayudará a tener los reportes y balances también actualizados.

12. La Gerencia Administrativa – Financiera aspira para el año 2013 poder incorporar al equipo de trabajo, una persona especialista en Recursos Humanos. El mismo crecimiento del negocio amerita que se cuente con una persona experta en el manejo del personal. Se piensa que esta persona aportará mucho en la mejora de procesos de contratación, de afiliación, de beneficios de los empleados, etc., que se vuelve indispensable para mantenernos competitivos en el mercado laboral.

13. En el año 2012 contamos con la presencia de la Gerencia Financiera de Directv, en el proyecto adopta un dealer. Esta experiencia fue muy interesante y pudimos corroborar que nuestro manejo administrativo financiero es el adecuado de acuerdo a los estándares de Directv. Tuvimos apenas dos observaciones en la parte contable, totalmente básicas y no de repercusión.

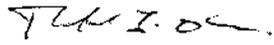
Junto con el Jefe Financiero de Directv estamos preparando para el 2013, una proyección a largo plazo que nos permita consolidar el negocio y prever un crecimiento aún más fuerte y sano a la vez.

14. Los resultados económicos de la empresa son muy interesantes, pues a pesar de que no tuvimos utilidad, la pérdida es muy baja considerando el crecimiento tan fuerte e importante que tuvimos.



Como siempre, agradezco la confianza depositada en mi persona para el desempeño de tan importantes funciones y espero seguir colaborando de la mejor manera.

Atentamente,



Ing. Rafael J. Obando
GERENTE GENERAL